

La industria de la migración en el sistema migratorio México-Estados Unidos¹

Rubén
Hernández León

Fecha de recepción: 16/01/2012 • Fecha de aprobación: 15/03/2012

Resumen: En este artículo se propone la conceptualización de la industria de la migración. La industria de la migración es el conjunto de empresarios, negocios e infraestructuras que, motivados por la búsqueda de ganancias económicas, prestan servicios que facilitan y sostienen la migración internacional. Aunque la industria de la migración ha estado presente y entrelazada en la literatura sobre la movilidad humana internacional desde hace mucho tiempo, las teorías de la migración la han tratado como un objeto de estudio marginal y la han reducido a sus dimensiones de ilegalidad e informalidad. En este artículo se argumenta en favor de una conceptualización exhaustiva de dicha industria, en la que se incluyen las actividades legales, ilegales, formales e informales y la interacción y articulación de la industria de la migración con los actores clave del proceso social de la migración internacional: gobiernos, empleadores, migrantes y sus redes y organizaciones defensoras de migrantes.

Abstract: This article proposes the conceptualization of the term migration industry. Migration industry is the set of entrepreneurs, businesses and infrastructures that, driven by financial gain, offer services which facilitates and support international migration. Even though the concept of migration industry has long been present and intertwined with the literature on international human mobility, migration theories have always treated it as a marginal object of study and have reduced it to its illegal and informal dimensions. This article gives arguments in favor of an exhaustive conceptualization of this industry, which includes legal, illegal, formal and informal activities, and the interaction and articulation of the migration industry with the key actors of the social process of international migration: governments, employers, migrants and their networks, as well as organizations that advocate the defense of migrants.

Résumé: Cet article propose la conceptualisation du terme industrie de la migration. L'industrie de la migration est l'ensemble des entrepreneurs, des affaires et des infrastructures qui, motivés par l'obtention de profits économiques, offrent des services qui facilitent et soutiennent la migration internationale. Même s'il y a longtemps que le concept d'industrie de la migration est présent et entremêlé à la littérature sur la mobilité humaine internationale, les théories de migration l'ont toujours traité comme un objet d'étude marginal en le réduisant à l'illégalité et aux affaires informelles. Dans cet article on donne des arguments à faveur d'une conceptualisation exhaustive de cette industrie qui inclut les activités légales, illégales, formelles et informelles. On traite aussi de l'interaction et de l'articulation de l'industrie de la migration avec les acteurs clé du processus social de la migration internationale: les gouvernements, les employeurs, les migrants et leurs réseaux, et les organisations de défense des migrants.

[migración, divisas, frontera, mano de obra, transporte, servicios, redes sociales, gobierno, empleadores, industria]

Las investigaciones del proceso social de la migración internacional han demostrado con gran detalle que los migrantes se vinculan entre sí a través de redes sociales que enlazan lugares de origen y destino y proporcionan información, contactos y recursos a través de las fronteras. Esas redes son la infraestructura social que sostiene el proceso migratorio; y también tienen la capacidad de hacer participar en ese proceso social a los individuos y hogares que no han tenido una experiencia directa en la migración. Debido a esas características, algunos autores se refieren a las redes sociales y al capital social y el capital humano migratorio individual acumulado en ellas como los “motores de la inmigración” (Phillips y Massey, 2000).

En este artículo se argumenta que, a pesar de la contribución de esos análisis, la investigación de los flujos migratorios internacionales requiere un examen de la cada vez más compleja infraestructura de actores y actividades empresariales que facilitan y sostienen los desplazamientos de población entre dos o más países y que constituyen la industria de la migración. A ese conjunto de actividades y empresas diversas se le puede denominar como el “otro” motor de

la migración. Aun cuando en diferentes estudios se ha analizado algunos de los elementos de ese conjunto, sólo esporádicamente se ha propuesto considerar sus componentes como parte de una infraestructura de actividades y servicios lucrativos vitales para el desplazamiento humano internacional contemporáneo. La industria de la migración comprende actividades como el financiamiento de la migración, el reclutamiento de mano de obra, el 'coyotaje' de migrantes y la prestación de servicios de asesoría legal a los inmigrantes, así como los servicios de transporte de migrantes, envío de remesas, la venta y promoción de vivienda en destinos migratorios, entre otros. El contenido y los confines de la industria de la migración han variado históricamente de acuerdo con las políticas gubernamentales de emigración e inmigración, la demanda de mano de obra, las condiciones sociales y económicas de los países de origen y receptores y la magnitud de la población inmigrante en su lugar de destino. En la actualidad, las agencias que facilitan adopciones y matrimonios internacionales bien pueden ser consideradas como parte de la industria de la migración.

Este artículo tiene dos propósitos: Primero, presentar una conceptualización básica de la industria de la migración, los precedentes teóricos, sus principales componentes, características y dinámica fundamental y su impacto general en el proceso social de la migración internacional. Segundo, mediante datos etnográficos, mostrar la función de la industria de la migración en el sistema migratorio entre México y Estados Unidos y, específicamente, en la formación y consolidación de nuevos lugares de destino y nuevas comunidades de los mexicanos en Estados Unidos. Con ese propósito, se analiza el caso de varias empresas informales de envío de remesas familiares, paquetería y transporte que dan servicio en la pequeña ciudad de Dalton, Georgia, y la enlazan con varios estados y municipios del interior de México.

El artículo ofrece respuestas a las siguientes preguntas de investigación. ¿Cuáles son las características fundamentales de la industria de la migración? ¿Cuáles son sus principales componentes o sectores? ¿Cómo se integran esos sectores o servicios y cómo compiten entre sí? ¿Qué efecto tienen las características sociales, demográficas y geográficas de los diferentes circuitos migratorios en el perfil y la dinámica de la industria de la migración y sus diversos sectores? ¿Qué explica la aparición y desaparición de sectores específicos de la industria de la migración (como, por ejemplo, el tráfico en migrantes y su contratación)? ¿Qué interacciones y articulaciones existen entre la industria de la migración y otros actores en el proceso social de la migración internacional, como los migrantes, sus redes y el Estado? Y, en el contexto mexicano-estadunidense, ¿cuál es la relación entre la industria de la migración y la aparición de nuevos lugares de destino en Estados Unidos para la migración mexicana durante los últimos veinte años?

LA INDUSTRIA DE LA MIGRACIÓN: ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y TEÓRICOS

El interés en la industria de la migración no es completamente nuevo. En distintas contribuciones a la literatura de las migraciones internacionales a lo largo del siglo XX, sociólogos, antropólogos, demógrafos, historiadores y geógrafos analizaron diferentes aspectos y componentes de ese fenómeno. En los primeros decenios de ese siglo, Henry Fairchild (1925) hizo notar la importancia de las tecnologías de la comunicación y el transporte para las remesas y la formación de redes de migrantes entre Europa y Estados Unidos. La historiadora Donna Gabaccia (2000) se refirió a los *padroni* italianos, agentes y reclutadores de mano de obra dedicados a enganchar trabajadores para el mercado de mano de obra internacional, y a los prestamistas, que también actuaban como representantes de las empresas de transporte trasatlánticas.² A su vez, Drew Keeling (1999) analizó la relación entre las innovaciones de la tecnología de los

barcos de vapor y el mejoramiento de las condiciones de viaje de los migrantes europeos en el contexto de los flujos trasatlánticos de migrantes de finales del siglo XIX y principios del XX.

Massey, Durand y sus colegas (1987) hicieron hincapié en la importancia de los reclutadores de mano de obra en el occidente de México en el arranque de los flujos migratorios a Estados Unidos, mientras que Spener (2001) y Krissman (2000) estudiaron recientemente a los coyotes y los reclutadores, respectivamente. A su vez, Kyle y Liang (2001: 2-3) reconocieron la existencia de tramas de exportación de migrantes con las que “una gama diversa de personas puede beneficiarse de la migración mediante la prestación de servicios legales o ilegales”.

Varios investigadores han tratado de teorizar sobre la industria de la migración. La obra de Robert F. Harney es quizás el primer intento de conceptualizar dicha industria y analizar su papel en ambos extremos de los flujos trasatlánticos de migrantes. Harney (1977), historiador de la migración italiana, acuñó el término “el comercio de la migración” en referencia a las actividades de un conjunto de intermediarios que lucraban con la prestación de servicios a los emigrantes en sus vaivenes entre la península y los múltiples lugares de destino de la diáspora. Según ese autor, los intermediarios pertenecían a la clase media de Italia y a la clase media italiana-americana que formaba parte de “la estructura social y la economía de la emigración” (1977: 47); y argumentaba que:

[...] es evidente que los burócratas, notarios, abogados, posaderos, prestamistas, *mercanti di campagna*, corredores de la ciudad portuaria, agentes e incluso los conductores de trenes dependían del comercio de la migración. Al otro lado del océano, la escala de las remesas, el tráfico ininterrumpido en emigrantes y repatriados, todo el comercio auxiliar de alimentos, (los migrantes temporales) y la red de intercambio financiero y comercial justifican tratar a la Italia del sur y la Italia del extranjero como una sociedad y una economía informal [...] (1977: 47).

Con todo, tal esfuerzo teórico contiene una limitante significativa. Confundido por un régimen migratorio internacional que durante el auge de la emigración italiana ponía pocas restricciones a la movilidad, Harney concibe Italia y su diáspora como una sola sociedad y olvida que los Estados nacionales y sus fronteras no habían desaparecido. Esto es importante, porque una de las funciones históricas de la industria de la migración ha sido no sólo unir geográficamente lugares distantes sino ayudar a los migrantes a cruzar las fronteras que marcan la separación política entre los Estados. Una vez que las fronteras concretas se materializan, como en el caso de México y Estados Unidos, esa función se hace evidente. La observación es importante porque es necesario diferenciar la industria de la migración de conceptos tales como el de las economías étnicas y transfronterizas. No hay duda de que la industria de la migración se monta parcialmente sobre el andamiaje de las relaciones económicas y sociales basadas en la etnicidad. Pero mientras que la noción de economía étnica se centra en la continuidad cultural, el concepto de la industria de la migración está anclado en la discontinuidad geopolítica que los estados y sus fronteras le imponen a la movilidad humana internacional.

Otro esfuerzo teórico es el hecho por Salt y Stein (1997), quienes proponen el concepto de la migración como un negocio. La definen como “un sistema de redes institucionalizadas con complejas cuentas de pérdidas y ganancias, incluido un conjunto de instituciones, agentes e individuos, cada uno de los cuales espera obtener un dividendo comercial” (1997: 468); sin embargo, pese a la amplitud de ese concepto, dichos autores lo aplican exclusivamente al tráfico ilegal en migrantes internacionales.³ Por su parte, Kyle acuñó el término de mercaderes de migrantes, a quienes define “como cualquiera que se beneficie, legal o ilegalmente, de la comercialización del proceso de la migración internacional, [formando] un sistema más amplio o una red informal” (2000: 67). Kyle aplica el término a una gama relativamente amplia de

actores sociales que operan en los lugares de origen y destino de la migración ecuatoriana. Entre esos actores, hay prestamistas, agentes de viajes y coyotes que sacan provecho de su participación en [la comercialización de] la migración internacional (Kyle, 2000; Kyle y Liang, 2001). Por otro lado, el economista del desarrollo Philip Martin desarrolla el concepto de mercader del trabajo⁴ para analizar la creciente industria de agentes e intermediarios privados involucrados en la contratación de trabajadores migrantes temporales. A pesar de que sólo utiliza dicho concepto para examinar la contratación de mano de obra temporal, Martin identifica en estos enganchadores una serie de características que pueden hacerse extensivas al conjunto de la industria de migración; a saber: el lucro como el objetivo fundamental de estos actores; su interés por la continuación y el incremento de los flujos migratorios; y su diferenciación de otros actores claves de la migración (2005).

Finalmente, las actas de una conferencia organizada por el Instituto de Políticas sobre Migración hacen una mención breve pero directa a la industria de la migración:

Se ha desarrollado una industria mundial de la migración, a menudo con la participación de los gobiernos nacionales, para facilitar el desplazamiento de la mano de obra temporal. Esa industria tiene un componente tanto legal como de mercado negro. Pese al hecho de que la industria de la migración clandestina está en una gran medida bajo el control de carteles criminales bien organizados, muchas empresas que facilitan la inmigración ilegal son pequeños negocios familiares (O'Neil, 2003: 4).

En esta breve referencia, como en otras, se menciona una sola dimensión de lo que es un fenómeno más general y omnipresente, vinculándolo en este caso con los flujos de la migración temporal. Como se reconoce en una destacada síntesis de las teorías de la migración internacional (Massey *et al.*, 1998), los anteriores intentos de analizar sistemáticamente una o varias dimensiones de la industria de la migración no parecen haber creado un programa de investigación de largo plazo sobre el fenómeno ni generado un interés duradero por teorizar su función en el proceso social de la migración internacional. Es un tema entretelado en los estudios sobre la migración, pero no ha echado raíces ni como parte de una teoría ni como un concepto que integre un marco teórico más amplio. Además, los estudios sobre la industria de la migración y sus componentes reflejan a menudo los intereses de los gobiernos de los países de origen o receptores. Por una parte, un importante número de estudios se ha concentrado en el coyotaje de inmigrantes, haciéndose eco así de los esfuerzos de los países receptores por controlar la inmigración, en especial si es indocumentada. Por otra parte, siguiendo una veta de investigación cada vez más fértil, se ha examinado los medios por los que se transmiten las remesas, lo cual refleja el interés de los países de origen en captar y utilizar esa creciente fuente de divisas (Orozco, 2002). Esos dos temas predilectos —el coyotaje de inmigrantes en un sentido y los flujos de remesas en el otro— no explican la complejidad de la industria de la migración ni su estructura ni su participación en las diferentes etapas del proceso social de la migración internacional.

En este artículo se adopta el término de industria de la migración, brevemente esbozado por Castles y Miller (1998; 2003), para analizar la participación de un conjunto diverso de intermediarios quienes, con fines de lucro, facilitan la migración. Estos autores argumentan que la industria de la migración constituye una estructura duradera del proceso de la migración. Sin embargo, no llegan a desarrollar sus agudas observaciones para entender los procesos por los cuáles ciertos actores y servicios vinculados con la industria de la migración surgen y crecen. Castles y Miller tampoco analizan las interacciones entre los empresarios de la migración y otros actores claves de los procesos migratorios, tales como los empleadores, las instituciones del Estado, los migrantes y los grupos defensores de los inmigrantes.

CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONES DE LA INDUSTRIA DE LA MIGRACIÓN

La industria de la migración consiste en la prestación de servicios privados y especializados que facilitan la movilidad humana internacional y las prácticas sociales íntimamente ligadas a la migración. Los usuarios de estos servicios no los reciben de manera gratuita, sino que tienen que pagar a sus proveedores. Los empresarios de la migración prestan dichos servicios con el objetivo principal de lucrar, es decir, para obtener una ganancia económica. Es a partir de esta característica que podemos distinguir a la industria de la migración y afirmarla como un actor diferente de otros en el proceso social de la migración internacional, tales, como los gobiernos, los empleadores, las organizaciones no lucrativas y las no gubernamentales (ONG) y los propios migrantes y sus redes. La relación entre la industria de la migración y cada uno de esos actores se analiza más adelante. Las actividades y servicios que constituyen la industria de la migración incluyen el coyotaje de personas, el reclutamiento de mano de obra, el préstamo de fondos para financiar la migración, el transporte de pasajeros y las agencias de viajes, el envío de remesas en efectivo y en especie, la solicitud y elaboración de documentos auténticos y falsificados, el asesoramiento legal y los servicios de telecomunicaciones para los emigrantes y sus comunidades de origen. También se puede considerar como parte de la industria de la migración a los empresarios que publicitan lugares de destino de la inmigración y sus respectivas empresas que comercializan viviendas e inversiones en bienes raíces entre los posibles migrantes.⁵ Una densa red de agencias facilita las adopciones y los matrimonios internacionales. Estos intermediarios y sus actividades también conforman la industria de la migración.

Como un conjunto complejo y heterogéneo de actores, la industria de la migración participa activamente en la estructuración de distintos tipos de flujos migratorios: permanentes, cíclicos, recurrentes, diaspóricos, ocasionales y de retorno, y no sólo de los temporales. Los empresarios de la migración y sus servicios “lubrican” el engranaje de los sistemas migratorios, detonando el inicio de los flujos, facilitando los movimientos de población y creando las infraestructuras sociales y económicas que sostienen la migración y la expanden en el tiempo y el espacio. La industria de la migración también facilita la incorporación de los inmigrantes al mercado de mano de obra y otros mercados (como los de bienes raíces) en los países de destino, así como la comunicación entre los migrantes y su país de origen y la consecución de objetivos por parte de actores clave en el proceso social de la migración internacional (por ejemplo, la construcción de una casa por medio del envío de remesas o la exportación de mano de obra a otros países por parte de los estados de origen). Al interior de la industria de la migración hay empresarios, organizaciones e infraestructuras diferenciadas que se vinculan entre sí, dependiendo de factores tales como la fase del proceso de la migración en el que intervienen, su especialización o articulación estrecha con otros servicios, las diferentes combinaciones de legalidad e ilegalidad y formalidad e informalidad con las que operan los negocios, el capital, el equipo, la experiencia y los conocimientos requeridos para emprender cada actividad específica y la importancia de la confianza y las interacciones personales entre los clientes y los empresarios de la migración.

¿Cuál es la relación entre la industria de la migración y otros actores clave del proceso social de la migración, como el Estado, los migrantes y sus redes sociales y las instituciones y ONG interesadas en la problemática migratoria? Para responder a esta interrogante se requiere un examen de las distintas relaciones, según los actores implicados.

El nexo entre la industria de la migración y el Estado es de importancia fundamental. En su esencia, la migración es un fenómeno sociopolítico, ya que implica el cruce de fronteras internacionales que marcan “la discontinuidad geopolítica” de los Estados-nación (Foucher, 1991: 38). Las componentes y la dinámica histórica de la industria de la migración dependen

de las políticas y restricciones que imponen los Estados sobre los diferentes tipos de flujos migratorios internacionales (de inmigrantes temporales o permanentes, calificados o no calificados) en diferentes épocas. Lo anterior no significa que los Estados y sus gobiernos tengan un control absoluto del fenómeno en estudio; sin embargo, las políticas estatales y sus consecuencias deseadas o imprevistas son un punto de referencia indispensable en los esfuerzos por entender la presencia o desaparición de los actores sociales y las actividades que constituyen la industria de la migración.

La entrada en vigor en 1986 de la *Ley de Reforma y Control de la Inmigración* (IRCA, por sus siglas en inglés: *Immigration Reform and Control Act*) ilustra algunas de las consecuencias inesperadas de las políticas migratorias del país receptor sobre la industria de la migración. La IRCA introdujo por vez primera las sanciones administrativas y penales a los empleadores que conscientemente contratasen trabajadores indocumentados. Dichas sanciones sirvieron como incentivo para renovar y expandir el papel de los contratistas de mano de obra mexicana indocumentada, en quienes los patrones depositaron la responsabilidad legal por emplear trabajadores migrantes no autorizados. Consecuentemente, el sistema de contratación y subcontratación de mano de obra indocumentada a través de intermediarios se expandió, de la agricultura, su nicho histórico, a los empleos urbanos en sectores como la construcción y el procesamiento de alimentos. Al mismo tiempo, debido al requisito de que los patrones exijan de sus empleados la documentación de su ciudadanía o de residencia legal, la IRCA también fomentó la industria de la falsificación de documentos en Estados Unidos. El crecimiento de ese sector de la industria de la migración es un resultado inesperado de la interacción de dos factores: el hecho de que dicha ley no estableciera la autenticación obligatoria de los documentos y el de que los empleadores necesitados de mano de obra consideren los documentos falsificados como auténticos. A pesar de la vigilancia oficial, la elaboración y el comercio de documentos falsos constituye un componente medular de la industria de la migración en Estados Unidos (Alegría, 2004; Bach y Brill, 1991).

En los anteriores esfuerzos por elaborar un concepto de la industria de la migración, se había reconocido implícita y explícitamente la importancia del Estado, lo cual llevó a Salt y Stein (1997) a analizar a los empresarios y los servicios según su legalidad o ilegalidad. En el extremo clandestino del espectro se encuentran el coyotaje de migrantes indocumentados y la venta y “alquiler” de documentos de migración falsos y auténticos. En el extremo legal, se encuentran buena parte de los servicios de transferencia de remesas de divisas y de transporte de pasajeros. Una clasificación o tipología alterna que también se basa en el Estado como punto de referencia distingue entre las empresas formales y las informales. Los ejemplos de estas últimas incluyen pequeñas empresas que ofrecen servicios de pasajeros, paquetería y transferencia de remesas de divisas y que se especializan en ciertas rutas de migración en particular, como los casos que se examinan en este artículo. Existen muchos ejemplos de empresas formales (es decir, las que operan conforme al marco normativo del Estado): bancos y grandes compañías que se especializan en las remesas de divisas, empresas de comunicaciones y agencias de viajes que dan servicio a las poblaciones inmigrantes, entre otras. Alternativamente, algunas empresas de mensajería en camionetas, como las que se analizan aquí, son ejemplo de las empresas que operan entre la formalidad y la informalidad, dependiendo del contexto.

La relación entre el Estado y la industria de la migración es evidente en el papel activo de ciertos gobiernos nacionales en el fomento de la emigración y la colocación de sus ciudadanos en los mercados de trabajo internacionales, con el propósito de aliviar la presión sobre el mercado laboral local y generar flujos de remesas de divisas al país de origen. La prominente función de gobiernos como el de las Filipinas muestra que, en algunos casos, las instituciones estatales pueden emprender actividades normalmente asociadas con la industria de la migración y sus servicios (Blanc, 1996); por lo general, no obstante, los Estados no buscan obtener una

utilidad económica directa de la migración, aunque puedan beneficiarse indirectamente de la estabilidad económica y política derivada del impacto de las remesas de divisas en los mercados financieros (Guarnizo, 2003).

La relación entre la industria de la migración y las redes de migrantes es extremadamente compleja, debido a que, como lo sugieren los argumentos anteriores, el Estado interviene parcialmente como mediador. Las políticas estatales crean las condiciones que estimulan o inhiben la demanda de ciertos servicios migratorios y la oferta de otros; por ejemplo: el aumento de los controles de la migración a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos durante los últimos años ha obligado a las personas a recurrir nuevamente a los servicios de los coyotes, quienes han elevado los precios de acuerdo con la demanda (Massey, Durand y Malone, 2002). Por su parte, el gobierno mexicano intervino recientemente y negoció con los bancos estadounidenses a fin de que estas instituciones financieras permitieran que los migrantes indocumentados abrieran cuentas de ahorros y utilizar sus servicios de transferencia de remesas (Díaz, 2004).

¿Es la relación entre la industria de la migración y las redes de migrantes una relación de reemplazo o de complementariedad? En la literatura contemporánea sobre la migración internacional en general y sistema migratorio México-Estados Unidos en particular se argumenta principalmente que esa relación es de complementariedad; se describe a las redes de migrantes como la infraestructura social que sostiene los flujos migratorios, ya que actúan como conductos de información y otros recursos necesarios para el éxito de la experiencia migratoria. Los individuos intercambian favores y apoyo material conforme a las lógicas de reciprocidad y solidaridad, ambas incentivadas por el paisanaje, por el lado del origen, y la condición de extranjería, por lado del destino (Massey *et al.*, 1987; Flores, 2001). De lo anterior se deduce que la industria de la migración desempeña una función complementaria en relación con las redes de migrantes mediante la oferta de servicios que requieren un conocimiento especializado o una infraestructura compleja y costosa.

Ahora bien, bajo ciertas circunstancias, la industria de la migración no sólo complementa sino también puede reemplazar a las redes sociales, lo cual ocurre porque, a pesar de la opinión predominante en la literatura pertinente, las redes de migrantes no son infalibles. Debido a la pobreza y la marginación social que padecen los migrantes, a las desigualdades étnicas y de sexo y a los abusos de los miembros de las redes, la infraestructura social de los migrantes no siempre suministra el capital social esperado (Hagan, 1998; Hernández-León, 2008; Menjivar, 2000; Portes y Sensenbrenner, 1993). Los inmigrantes enfrentan esas y similares circunstancias con mayor frecuencia que la que se reconoce en los estudios académicos. La realidad y la posibilidad de que las expectativas de confianza y reciprocidad sean correspondidas con conductas oportunistas, abusivas y traicioneras llevan a los individuos a buscar un mayor control sobre las transacciones e intercambios sociales y económicos. En ese contexto es en el que los servicios de la industria de la migración facilitan un mayor control.

Los servicios de remesas en especie ofrecen un ejemplo de la argumentación anterior. Un creciente número de tiendas de departamentos con sucursales en Estados Unidos ofrecen a sus clientes la posibilidad de comprar

...el aumento de los controles de la migración a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos durante los últimos años ha obligado a las personas a recurrir nuevamente a los servicios de los coyotes...

enseres domésticos, desde un juego de sala hasta una computadora, para su entrega o para recogerlo en las tiendas sucursales en México y América Central. Famsa, Elektra y La Curasao se encuentran entre las empresas que han abierto sucursales en los más extensos barrios de inmigrantes mexicanos y centroamericanos de Los Ángeles y otras ciudades de Estados Unidos. Muchas grandes empresas mexicanas, como Cemex y Telmex, también han ingresado a ese mercado. Mediante el programa Construmex, los inmigrantes pueden comprar materiales de construcción en tiendas de Los Ángeles o Chicago con entrega gratuita en cualquier sucursal de Cemex en México. Además, esa compañía cementera ofrece servicios de consultoría para la construcción de viviendas unifamiliares (desde el diseño hasta la estimación de los materiales para el proyecto). A su vez, Telmex ofrece la instalación de teléfonos y servicios de pago en México a los clientes que viven en Estados Unidos (Delaunay, 2002).

¿Por qué comprar un juego de sala o 100 bultos de cemento en Estados Unidos cuando un amigo o pariente podría hacer la compra en el lugar de destino y consumo? Porque el mecanismo contractual y la modalidad ofrecidos por las compañías ya citadas permite a los migrantes tener un mayor control y seguridad en el uso de las remesas, evitando así la incertidumbre de los intercambios mediados por las redes sociales. En este ejemplo, la industria de la migración se constituye en una alternativa, en vez de un complemento, a la red social migratoria.

Un nexo común entre la industria de la migración y las redes de inmigrantes tiene que ver con las oportunidades que la pertenencia a dichas redes les ofrece a algunos de sus miembros para iniciarse como empresarios de la migración. Estos inmigrantes son generalmente los que cuentan con mayor experiencia migratoria, conocimiento de los países de origen y destino y (frecuentemente) la posibilidad de atravesar legalmente las fronteras. Para iniciarse como empresarios de la migración, estos individuos hacen un uso instrumental del capital social de las redes y de otros recursos sociales y culturales comúnmente asociados con una pertenencia étnica común (Hernández-León 2008). Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas de remesas como las que se analiza en la parte empírica de este artículo son casi siempre propiedad de personas con los mismos orígenes étnicos que sus clientes. Esto explica por qué estos empresarios de la migración hayan sido analizados por historiadores y sociólogos como empresarios étnicos (Harney, 1977; Light, 2002). Pero los pequeños empresarios de la migración no son los únicos que hacen un uso instrumental de la etnicidad. Las grandes empresas de remesas, como Western Union y MoneyGram, se valen de la pertenencia étnica de sus empleados no sólo para facilitar la prestación de servicios a sus clientes sino para competir con efectividad con otras empresas, penetrar el mercado inmigrante y hacerse de nuevos clientes. Pero la industria de la migración también se entrelaza con la etnicidad a través del espacio, particularmente en los enclaves económicos étnicos. En dichos enclaves, los empresarios de la migración y sus negocios de transporte, remesas y enganche de mano de obra migrante se entremezclan con los empresarios étnicos, cuyos productos apelan a la nostalgia de los inmigrantes.

Sin embargo, es importante distinguir entre los conceptos de industria de la migración y de economía étnica y las realidades sociológicas que cada uno trata de teorizar. La noción de economía étnica está basada en la continuidad cultural y el sentido de comunidad que se acentúa entre los migrantes por su condición de extranjeros. En cambio, el concepto de industria de la migración está anclado en las discontinuidades geopolíticas creadas por los estados a través del establecimiento de fronteras internacionales. Los empresarios de la migración, sus negocios y las infraestructuras que crean, ayudan a que los migrantes superen las fronteras y otros obstáculos impuestos por los Estados a la movilidad humana, sin necesariamente eliminarlos.

La industria de la migración tiene una relación directa con los empleadores de migrantes. Dicho simplemente, la industria de la migración suministra la mano de obra inmigrante

que los empleadores necesitan y solicitan, en especial en el inicio de los flujos migratorios, cuando las redes sociales y el capital social migratorio todavía no han surgido ni madurado. Consecuentemente, en las primeras etapas de un sistema migratorio dado, es frecuente que los empleadores trabajen estrechamente con los coyotes, los reclutadores y los contratistas de mano de obra inmigrante, quienes publicitan, identifican, seleccionan, reclutan, transportan e incluso alojan y alimentan a los trabajadores, al tiempo que los encausan de sus lugares de origen a los empleos, las industrias y los lugares de destino específicos en el extranjero.

Con todo, la relación entre los empleadores y los empresarios de la migración suele extenderse más allá de los momentos iniciales en la historia de un flujo migratorio en particular hasta llegar a ser una característica relativamente permanente del fenómeno. Lo anterior tiene su explicación en el hecho de que estos empresarios de la migración prestan servicios adicionales, menos visibles, a los patrones y compañías que contratan inmigrantes; por ejemplo: los reclutadores estadounidenses de trabajadores agrícolas mexicanos hacen las veces de filtro, al deshacerse de quienes protestan contra las condiciones de trabajo y aquellos cuyo estado físico no les permite llevar a cabo labores manuales arduas (Hennessy-Fiske, 2004). Lo anterior sugiere que la selección de al menos algunos migrantes es mediada por los empresarios de la industria de la migración y que no depende únicamente de la selectividad económica y sociodemográfica, como afirma la mayoría de las teorías sobre la migración.

El nexo entre los empleadores y la industria de la migración puede transformarse como resultado de los cambios de leyes y políticas migratorias. Como ya se mencionó antes, la ley IRCA de 1986 impuso sanciones a los empleadores que revitalizaron la función de los contratistas en Estados Unidos, puesto que los patrones buscaron eludir la responsabilidad legal de la contratación de trabajadores indocumentados. Pero en su intento por transferir la responsabilidad legal a los intermediarios, los empleadores también revivieron el papel de los contratistas como un medio de control de la mano de obra. Como lo muestra el trabajo de Krissman (2000), la función de control de la mano de obra se facilitó por el hecho de que muchos de los nuevos contratistas eran antiguos jornaleros agrícolas –conocidos popularmente como trabajadores agrícolas “graduados”– que podían tanto reclutar mano de obra como regular el comportamiento de los jornaleros en el lugar de trabajo.

La industria de la migración también tiene un conjunto de relaciones diferenciadas con organizaciones no gubernamentales (ONG) que ofrecen diversos tipos de asistencia a los migrantes (como las iglesias y casas hogar para migrantes, asociaciones pro derechos de los inmigrantes, asociaciones de oriundos y agencias de desarrollo). Aun cuando los negocios que componen la industria de la migración y las ONG tienen objetivos diferentes, convergen en la misma clientela: los inmigrantes. Es común encontrarse con diversos grados de animosidad entre, por un lado, algunos actores de la industria de la migración predispuestos a abusar de los derechos humanos y legales de los inmigrantes y, por el otro, las ONG, que defienden precisamente esos derechos. Esas organizaciones exponen con frecuencia a las autoridades gubernamentales y la sociedad civil las violaciones y abusos de los polleros, los reclutadores, los prestamistas, las empresas de transferencia de remesas de divisas y transporte y los servicios de tramitación de documentos fraudulentos. En un estudio del circuito migratorio entre Monterrey, en Nuevo León, y Houston, en Texas, el autor observó que los líderes de las organizaciones comunitarias alertaban a los inmigrantes y los funcionarios encargados de aplicar la ley de las anomalías de los servicios de camionetas que transportan pasajeros y remesas (en efectivo y en especie) entre esas dos ciudades (Hernández-León, 1997). Esas pequeñas empresas informales tenían una alta tasa de accidentes, transportaban demasiadas personas en cada vehículo y no contaban con un seguro comercial que cubriera a los pasajeros (Pope y Dyer, 1991).

Ahora bien, las organizaciones no gubernamentales y la industria de la migración también están vinculadas por formas imprevistas de articulación e incluso cooperación. El trabajo de

las organizaciones religiosas que proporcionan asistencia a los migrantes en los lugares de tránsito y concentración es un ejemplo: al proporcionar abrigo y alimentos temporales a las personas en tránsito, esas organizaciones involuntariamente facilitan el trabajo de los coyotes, reclutadores y transportistas, en especial cuando su labor requiere un lugar de encuentro de posibles clientes. El trabajo de Wellmeier sobre “La Huerta” (2000), un lugar de encuentro de migrantes mayas indocumentados en las afueras de Phoenix, Arizona, ilustra este caso. En referencia a la asistencia que prestan los voluntarios asociados con varias iglesias, ese autor señala que “[...] los voluntarios la mantuvieron [a La Huerta] viable como estación de transporte, lugar de recogida de los migrantes que llegaban y lugar conveniente para los coyotes, que siempre sabían donde encontrar clientes” (Wellmeier, 2000: 149). Otros lugares donde tienen lugar vinculaciones similares son las casas de migrantes a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos. Esos refugios son usados frecuentemente como lugares de depósito de clientes, completamente conscientes de que los migrantes tendrán abrigo y alimentos mientras los coyotes o polleros hacen los arreglos para que crucen la frontera. Esta coordinación involuntaria ha desencadenado conflictos entre los representantes del Instituto Nacional de Migración de México y los líderes de las casas de migrantes, a quienes los primeros acusan de ser un recurso involuntario pero real de las bandas de polleros.

Las organizaciones de apoyo a los inmigrantes también sirven como punto de partida para las actividades empresariales relacionadas con las migración. Esto se debe a que ciertos individuos pueden llegar a familiarizarse con las necesidades de los inmigrantes cuando trabajan en las organizaciones sin fines de lucro y utilizan los conocimientos acumulados para iniciar empresas que ofrecen servicios vinculados con la industria de la migración. Lo anterior es importante, porque sugiere que las redes y la pertenencia étnica común no son el único punto de acceso a la industria de la migración. La experiencia de un norteamericano de ascendencia europea que estableció un servicio de enlaces telefónicos con video que vinculaba una ciudad del sur de California, en Estados Unidos, y dos poblaciones de Oaxaca, en México, ilustra este punto. A pesar de que no tenía lazos étnicos con esas comunidades, ese individuo pudo identificar una oportunidad empresarial (la satisfacción de las necesidades de comunicación de los migrantes oaxaqueños) gracias a sus actividades en organizaciones que abogaban por viviendas adecuadas para los trabajadores agrícolas. Además, es probable que estas formas de articulación también funcionen en sentido inverso, es decir, que empresarios de la migración exitosos transiten hacia posiciones de liderazgo en organizaciones sin fines de lucro dedicadas a proporcionar servicios sociales y desarrollo a las comunidades de inmigrantes.

Finalmente, vale la pena mencionar que las organizaciones y clubes de oriundos también establecen relaciones con ciertos actores de la industria de la migración, en especial con las empresas de transferencia de remesas de divisas. Esas organizaciones han negociado acuerdos para reducir el costo de las transferencias a los lugares de origen de los migrantes, así como para que esas empresas inviertan en proyectos de desarrollo local (Orozco, 2002). Aun cuando estos acuerdos son el resultado de una confluencia de distintos factores, han sido posibles debido a la convergencia de la industria de la migración y las organizaciones no gubernamentales (ONG) en la misma base de clientes: los migrantes.

LA ARTICULACIÓN Y LA COMPETENCIA EN LA INDUSTRIA DE LA MIGRACIÓN

Si bien es cierto que los servicios que constituyen la industria de la migración están claramente diferenciados y compiten entre sí por los posibles clientes, en la práctica, dependiendo del contexto, es posible ver importantes grados de articulación en ciertos tipos de actividades.

En algunos casos, la articulación de las actividades es la norma; así, por ejemplo, en el caso mexicano, los coyotes de las regiones con una antigua tradición migratoria están vinculados con los contratistas de mano de obra agrícola que, a su vez, proporcionan transporte a los lugares de trabajo (Krisman, 2000). Kyle (2000) observó que, en Ecuador, existe un vínculo entre las agencias de viajes y los prestamistas que adelantan los fondos necesarios para la migración. Aquellas no sólo hacen los arreglos de viaje sino que, asimismo, procuran documentos migratorios falsos. Los historiadores especializados en las migraciones italianas de principios del siglo xx también hacen notar la articulación de las empresas de transporte trasatlántico, notarios, prestamistas y reclutadores de mano de obra (Harney, 1977; Gabaccia, 2000).

Poco se sabe sobre la dinámica de la competencia entre las empresas concentradas en sectores específicos de la industria de la migración. En un estudio del circuito migratorio entre Monterrey y Houston, se observó la competencia entre las líneas de autobús y los de camionetas en el mercado del transporte de pasajeros y de remesas. Los servicios de mensajería sobreviven debido a su informalidad, se especializan en redes de migrantes específicas y utilizan mano de obra familiar no pagada. Sin embargo, esas pequeñas empresas familiares informales tienden a desaparecer más rápidamente que las grandes compañías de autobuses, porque son más vulnerables al control estatal en las fronteras y a los conflictos en el seno de las redes y las unidades de parentesco que las sostienen (Hernández-León, 1997 y 2008).

LA INDUSTRIA DE LA MIGRACIÓN Y LOS NUEVOS DESTINOS DE LA MIGRACIÓN MEXICANA EN ESTADOS UNIDOS

¿Cómo afecta la industria de la migración la formación y consolidación de nuevos lugares de destino migratorios? La segunda parte de este artículo se basa en el estudio del caso de un nuevo asentamiento de inmigrantes mexicanos en el sureste de Estados Unidos para argumentar que la formación de los lugares de destino de la migración no dependen exclusivamente de las redes sociales o la oferta y demanda de mano de obra, sino también de la intermediación de los empresarios, negocios y servicios que constituyen la industria de la migración. Distintos investigadores han mostrado que, en la primera fase de los flujos migratorios internacionales, la industria de la migración desempeña una función de capital importancia en el arranque y mantenimiento de los desplazamientos humanos entre los lugares de origen y destino (Krisman, 2000; Kyle, 2000). Los emigrantes carentes todavía de capital humano y social dependen de los coyotes, reclutadores, prestamistas, agentes de viajes, transportistas y otros intermediarios para identificar los mercados de mano de obra y las rutas de migración, así como para negociar una incorporación económica y social mínima en el país receptor. Las investigaciones sociológicas e históricas sobre la migración de México a Estados Unidos han establecido el papel fundamental que desempeñó la industria de la migración en el inicio de los flujos de población entre los dos países (Durand, 1994; García, 1981; Massey *et al.*, 1987).

Durand (1994) demostró la prominente función desempeñada por los reclutadores a finales del siglo xix en el desencadenamiento de la migración del centro-occidente de México a Estados Unidos, lo cual hicieron vinculando la fuerza de trabajo de las comunidades de esa región con las industrias que necesitaban mano de obra en el suroeste estadounidense. Vale la pena hacer énfasis en que el reclutamiento (conocido en México como “el enganche” y “la cuerda”) también ocurrió activamente en el suministro de mano de obra a regiones de fuerte crecimiento económico en México, proceso que sirvió como plataforma de reclutamiento de trabajadores que más tarde encontrarían empleo al otro lado de la frontera. Desde el punto de vista de la formación de nuevos lugares de destino de la migración, la importancia del reclutamiento reside en el conocimiento que poseían los contratistas –pero que no había sido desarrollado aún para

los trabajadores– de las rutas, lugares de llegada y mercados de mano de obra. A falta de ese conocimiento y de los recursos que movilizaban los reclutadores en el ejercicio de su actividad, es probable que la acumulación de capital social y humano por parte de los migrantes y el proceso mismo de la migración se hubiesen retardado. En contraste con la experiencia histórica del occidente de México, en los estados de la región sureste donde los enganchadores tuvieron una incidencia mínima, la migración no despegó sino hasta un siglo más tarde (Durand, 1994).

Los reclutadores de mano de obra tuvieron a su disposición una importante herramienta para transportar a los trabajadores de un país a otro: los ferrocarriles. La infraestructura ferroviaria desempeñó dos funciones durante ese período: como parte de la industria de la migración, facilitaba el transporte de los migrantes y, también, empleaba a esos trabajadores. Esas dos funciones tuvieron profundas consecuencias, porque, además de ser el medio de transporte principal de los migrantes a las regiones mineras y agrícolas que requerían su mano de obra, los ferrocarriles de Estados Unidos empleaban mexicanos para el mantenimiento de las vías, llevándolos a los más diversos rincones de ese país. En esos nuevos lugares de destino, en estados como Nebraska, Illinois, Indiana, Pensilvania y Nueva York, surgieron asentamientos de mexicanos, quienes se emplearon en las acereras, los rastros y plantas procesadoras de carne de res y los campos agrícolas (Durand, 1994; Driscoll, 1996).

En cuanto componente de la industria de la migración, el tren también hizo impacto en otras dimensiones de los movimientos de población entre México y Estados Unidos. En su trabajo sobre los ferrocarriles durante la era porfiriana, Coatsworth señala que:

Es probable que el viaje en tren no haya sido lo suficientemente barato como para reducir el costo económico de los trayectos, pero su mayor rapidez reducía drásticamente el costo físico de la separación del hogar y la familia. Un viaje a una oportunidad distante, completado en cuestión de horas en ferrocarril, habría exigido días de un agotador viaje a pie. El ferrocarril hizo posible migrar sin perder contacto, sin romper irremediamente los vínculos que unen a los campesinos mexicanos con su tierra y su pueblo (Coatsworth, 1981: 74-75).

Así, la industria de la migración, a través del reclutamiento desempeñó una función clave en la fase inicial de la migración mexicana a Estados Unidos, caracterizada por una fuerte demanda de mano de obra y pocas restricciones a la movilidad humana internacional. Sin embargo, la industria de la migración también fue un factor en lo que se podría llamar la fase de institucionalización de los lugares de destino de la migración. De acuerdo con la periodización planteada por Durand, el año 1900 marca el inicio de una fase en la que los trabajadores migrantes llegaban a la frontera valiéndose de sus propios medios. Según este autor, “gradualmente, los contratistas dejaron de buscar personas en los pueblos pequeños y las empresas de contratación se establecieron en las ciudades unidas por los ferrocarriles mexicanos: Ciudad Juárez, Piedras Negras, Nuevo Laredo y, más tarde, Nogales y Matamoros” (Durand, 1994: 112).

Lo significativo es que la industria de la migración no sólo no desapareció sino que desempeñó un papel de suma importancia en la consolidación de los lugares de destino de la migración. Durante la etapa a la que Durand se refiere como de “inercia” (1994: 112), los reclutadores y los ferrocarriles seguían presentes, pero tenían nuevas funciones: en Estados Unidos, los contratistas importaban trabajadores en masa desde la frontera y el sistema ferroviario los transportaba a lugares cada vez más distantes, pero ahora también con sus familias. Asimismo, los trenes facilitaban la migración de retorno, incluso cuando el regreso era forzado, como en el caso de las deportaciones del período de 1920 a 1940 (Durand, 1994). Es evidente que, incluso durante la etapa de consolidación, las redes sociales de los migrantes y el capital social migratorio no actuaban solos, sino conjuntamente con la industria de la migración, sus infraestructuras y empresarios. Además, surgieron nuevos sectores de la

industria de la migración: en particular, el sistema de envío de remesas de divisas a través de los servicios postal y telegráfico. En consecuencia, mientras que, durante la etapa inicial de la migración, la industria de la migración era vital para el desplazamiento de las personas de sus lugares de origen a los lugares de destino, en las fases subsiguientes generaba oportunidades para la circulación de remesas, ideas, información y el retorno de los migrantes.

La migración mexicana ofrece actualmente la oportunidad de examinar procesos similares, aunque en un contexto diferente y con un conjunto de actores distintos. Después de medio siglo de una marcada concentración en el suroeste y en la gran área metropolitana de Chicago, durante los últimos veinticinco años, los mexicanos se han dispersado hacia nuevos lugares de destino en Estados Unidos (Hernández-León y Zúñiga, 2000; Durand, Massey y Capoferro, 2005). En algunos casos, los nuevos lugares de destino representaban un retorno a lugares con una antigua presencia de mexicanos (como Colorado y Nebraska); en otros, los asentamientos de mexicanos son un fenómeno completamente novedoso, como en el caso de las nuevas comunidades del sureste de Estados Unidos. Hoy, Atlanta ha substituido al histórico centro de transporte y comunicaciones de Kansas City, mientras que las antiguas industrias del acero, como la de Bethlehem, en Pensilvania, han sido remplazadas por nuevos enclaves manufactureros, como Dalton, en Georgia, y una larga lista de centros urbanos donde la mano de obra mexicana es la preferida en los servicios, la construcción y la manufactura ligera.

Una vez más, la industria de la migración es uno de los protagonistas en la formación y consolidación de los nuevos lugares de destino. La complejidad de las actividades y servicios que actualmente constituyen esa industria es impresionante. Su complejidad es en parte una función de un cambio del contexto en el que se desarrollan los flujos de población. El contexto actual es de restricción de la inmigración y de controles fronterizos rigurosos, aun cuando las corrientes migratorias y la población mexicana residente en Estados Unidos han alcanzado dimensiones gigantescas, y ello ha alimentado la demanda de coyotes, reclutadores para los mercados de mano de obra urbanos y rurales, prestamistas, “raiteros” informales y servicios de transporte en general, servicios de asesoría legal y de envío de remesas en diferentes modalidades. En el resto del artículo, se analiza la contribución de las líneas de camionetas que ofrecen servicios de transporte de pasajeros y envío de remesas en efectivo y paquetería a la consolidación de los nuevos lugares de destino de la migración en el sureste de Estados Unidos. Dado que los lugares de destino y los de origen están vinculados estrechamente por lo que algunos investigadores han denominado circuitos migratorios (Durand, 1988), el impacto de esos servicios se siente tanto en los lugares de asentamiento como en las comunidades de origen de los migrantes. En realidad, un efecto de la industria de la migración es vincular regularmente los extremos de un circuito migratorio.

LA INDUSTRIA DE LA MIGRACIÓN EN UN NUEVO LUGAR DE DESTINO: EL CASO DE DALTON, GEORGIA

La pequeña ciudad industrial de Dalton, cabecera del condado de Whitfield, en el noroeste de Georgia, se convirtió en un nuevo lugar de destino de la migración mexicana a finales del siglo xx (Hernández-León y Zúñiga, 2005). Los pioneros de esa migración llegaron en los años setenta, después de haber sido reclutados en Texas y la frontera para trabajar en la construcción de una presa y una planta de procesamiento de pollos en Dalton. Los enganchadores volvieron a operar durante los últimos veinte años del siglo xx, cuando las fábricas de alfombras –la industria más importante de la ciudad y la región– reclutaron trabajadores mexicanos en el sur de Texas (Hernández-León y Zúñiga, 2005). Al mismo tiempo, la planta local de procesamiento de pollos recurrió a contratistas para atraer mano de obra de las zonas agrícolas de

Florida (Georgia Project, 2003). Es evidente que la formación de Dalton como lugar de destino de la migración mexicana ha contado en distintos momentos con la participación activa de reclutadores, aunque, durante el período más reciente, su papel ha sido menos determinante que el de las redes sociales de los propios migrantes (Hernández-León y Zúñiga, 2003).

Según el censo estadounidense, en el año 2000, más del 25% de los habitantes del condado de Whitfield eran de origen hispano, proporción que alcanzó casi el 32% en 2010. En Dalton, la población hispana pasó de ser 40% del total hasta llegar al 48% durante el mismo período (U.S. Census 2010; Hernández-León y Zúñiga, 2003). Esa masa crítica de población dio origen a una demanda muy diversa de actividades y servicios que conforman la industria de la migración: empresas de transporte de autobuses y camionetas, agencias de viajes, empresas de comunicaciones y de remesas, agencias de bienes raíces especializadas en el mercado de los inmigrantes y una economía subterránea de “*raiteros*” (personas que ofrecen transporte gratuito o “aventón”, del inglés *ride*), taxistas para transportar localmente a los inmigrantes que no pueden obtener licencias de manejo, coyotes, prestamistas, compañías de colocación de trabajadores temporales y gestores de documentos. Como antes se mencionó, la función de esos servicios no sólo es facilitar la inmigración a Dalton sino también mantener el flujo de comunicación e información entre la población mexicana en ese nuevo lugar de destino y las comunidades de origen y satisfacer la demanda de servicios y necesidades íntimamente ligados al proceso social de la migración (como el envío de remesas).

Además de los bien conocidos servicios de transferencia electrónica de dinero, como Western Union y MoneyGram, los mexicanos de Dalton usan pequeñas empresas de transferencia de remesas. Esas empresas informales emplean camionetas para dar servicio a los circuitos migratorios que unen a Dalton con múltiples regiones y localidades mexicanas. La investigación para este proyecto incluyó entrevistas con los dueños, empleados y clientes de cinco de esas pequeñas empresas informales, así como las observaciones llevadas a cabo cuando los clientes depositaban sus remesas de divisas y paquetes durante el período anterior a la partida de los vehículos hacia los diversos lugares de destino en México.⁶ Para los propósitos de este artículo, la atención se centró en dos de esas empresas: una especializada en el circuito migratorio entre Dalton, en Georgia, y Juan Aldama, en Zacatecas, y otra que vincula Dalton con varias ciudades y comunidades de las regiones de la Huasteca, el Bajío y el occidente de México,⁷ especializada en el transporte de remesas en especie, lo que comúnmente se conoce como paquetería.

LAS CAMIONETAS DE DALTON: TRANSPORTE DE MIGRANTES, REMESAS Y PAQUETERÍA

Los sábados por la mañana, la calle Belle, una de las principales arterias del barrio mexicano de Dalton, se convierte en el centro de los servicios de remesas. A todo lo largo de la avenida, diferentes servicios de camionetas estacionan sus vehículos frente a las tiendas y supermercados; aunque algunos cuentan con un local propio. Un flujo constante de personas que se preparan para enviar dinero, paquetes e incluso correspondencia a varios estados y poblaciones de México pasa por el lugar. Algunas de las camionetas ofrecen servicios de transporte de pasajeros. Además de recibir y organizar las remesas (enviadas a sus lugares de destino en dólares), una gran parte de la actividad febril de la calle Belle gira en torno a la colocación de paquetes en las parrillas portaequipajes de las camionetas y en los remolques acoplados a muchos de los vehículos. Ocasionalmente, los gerentes y clientes negocian el precio de envío de un paquete y si puede incluirse en la salida del día. Hay de cinco a siete servicios de camioneta que enlazan a Dalton con México y que llevan a cabo la mayoría de las operaciones en esa

avenida y calles adyacentes. Entre el mediodía y las primeras horas de la tarde, la mayoría de las camionetas parten hacia las ciudades fronterizas y, de allí, a los diferentes lugares de destino en el interior de México.

Dada la existencia de otros métodos tecnológicamente sofisticados, seguros y rápidos para el envío de remesas, ¿por qué algunos inmigrantes prefieren los servicios de las camionetas? Las pequeñas empresas de mensajería poseen una serie de ventajas comparativas sobre las empresas más grandes porque ofrecen varias opciones a precios razonables en las que combinan servicios de remesas en efectivo y especie (la paquetería), correspondencia y transporte de pasajeros. Las pequeñas empresas especializadas en la ruta entre Dalton y Juan Aldama tienen aproximadamente 100 clientes regulares que pagan una comisión del 5% sobre el valor de los artículos enviados. El envío de una caja grande de ropa cuesta 120 dólares estadounidenses, equivalentes al precio del pasaje de ida a Zacatecas. Los clientes envían zapatos, estufas, lavadoras, televisores, equipos estereofónicos y muchos otros artículos para el hogar. El envío de una estufa cuesta 200 dólares estadounidenses. Las camionetas que recorren las rutas de Dalton a la Huasteca, el Bajío y el occidente de México cobran 10 dólares de comisión por las remesas de hasta 240 dólares y el 5% por cantidades más grandes. El costo del envío de paquetes depende del tamaño y valor de los artículos de que se trate; así, por ejemplo, el envío de una lavadora de 500 dólares cuesta 180 dólares, tarifa comparable con lo que cobran otras líneas de camionetas.

Asimismo, las camionetas entregan las remesas a domicilio y en dólares. Esa ventaja comparativa se mantiene en los contextos urbano y rural, pero se acentúa en los lugares rurales debido a la escasez de instituciones financieras formales y a las limitadas opciones de comunicación. Una vez en Juan Aldama, las camionetas distribuyen el dinero y los paquetes en los ranchos y las comunidades rurales de la región, que incluyen algunos municipios de los estados de Zacatecas y Durango. Por lo tanto, mediante el transporte de dólares a las ciudades y pueblos donde no hay bancos ni casas de cambio de divisas donde recibir las transferencias electrónicas, las camionetas de mensajería funcionan en realidad como una institución financiera en el norte de Zacatecas y el este de Durango. Según un cliente originario de Simón Bolívar, Durango:

Para empezar, tenemos que enviar el dinero con [las camionetas] al lugar de donde somos porque no tenemos bancos, casas de cambio ni nada parecido. Y, para cambiar el dinero [a pesos] o recibirlo en un lugar de cambio [...] hay que viajar una hora y media a donde están los bancos.

El mismo cliente hacía notar otra de las ventajas del envío de dinero mediante las camionetas, en lugar de las empresas de transferencias electrónicas: el no tener que pagar los cargos indirectos cuando las remesas se reciben en pesos a un tipo de cambio poco favorable. Según el entrevistado:

La ventaja de eso es que [...] no lleva mucho tiempo, llega rápido; y llega como uno lo envía: en dólares. Así es como llega allá. Y, si usamos las compañías y enviamos cien dólares, van a cobrarnos como diez dólares; pero allá, cuando van a recoger el dinero, ellos ponen el precio, cuánto tienen que pagar [...]. Digamos que envío cien dólares de aquí [Dalton] por Western Union o el banco que tienen aquí. En este momento, el dólar está a 9.10 [pesos], pero allá les pagan 8.80 [pesos]. ¡Yo pierdo!

La entrega a domicilio es otra clara ventaja de los servicios de las camionetas, en especial en una región rural donde los medios de comunicación no están muy desarrollados:

Por eso es por lo que [...] cuando se tiene la posibilidad, es mejor mandarlo por camioneta. Digamos que voy a enviar cien o quinientos dólares. Envío el dinero y luego tengo que llamarles para que vayan a tal lugar: "Les envié 500 dólares. Vayan a Torreón, Coahuila, por el dinero". Así que tienen que ir donde hay más movimiento. Y, para ir allí, tienen que usar algún tipo de transporte; pero, con las camionetas, lo reciben luego. Si hay alguien cerca, lo llevan a la casa.

Además, estas pequeñas empresas informales trabajan con la regularidad y eficacia de otras empresas. Aunque las influencias culturales, lingüísticas y regionales afectan a las preferencias de los clientes, éstos pueden contar con que las camionetas partirán puntualmente el día y a la hora acordados y que las entregas se harán oportunamente. Las camionetas que parten a Zacatecas los sábados regresan a Dalton los jueves. Los servicios regulares y eficaces son de capital importancia para atraer y retener a los clientes, quienes podrían dejar de utilizar los servicios de esas empresas si no hicieran los viajes o si hubiese problemas con las entregas. Otros estudios de los servicios informales de remesas han observado una dinámica similar (Hernández-León, 2008; Mahler, 1999). Los servicios de mensajería también facilitan otros tipos de contactos entre Dalton y las comunidades de origen de los migrantes. En las comunidades de origen en México, las familias envían paquetes de pan, tortillas, alimentos y ropa que los migrantes pagan contra entrega. Esos paquetes sirven como una expresión de gratitud y un medio de comunicación entre los miembros de las familias y las comunidades divididas por la migración, facilitando así su reproducción sociocultural (Boruchoff, 1999; Hernández-León, 2008). Ninguna de las grandes empresas de remesas con las que las camionetas compiten ofrece ese servicio.

¿Cómo sobreviven las camionetas a la competencia entre sí y con los otros servicios de remesas? La habilidad de estos servicios para competir en el mercado de las remesas se atribuye, sobre todo, a su informalidad y a su característica organización social binacional. Como parte de la economía informal, muchos de esos servicios no cuentan con permisos ni seguro comercial para el transporte de personas y paquetes, lo cual representa un ahorro en costos que, de lo contrario, pasarían a los clientes en forma de tarifas más altas por las remesas de divisas y paquetes.⁸ La informalidad también genera ahorros en el pago de seguridad social, impuestos y prestaciones de los choferes, cargadores y otros empleados. De igual importancia es la organización social binacional de estos pequeños negocios, que contribuye a su supervivencia económica mediante la reducción de los costos de operación y la negociación de la competencia y los conflictos entre empresas rivales.

El servicio que opera entre Dalton y la Huasteca puede cubrir su largo viaje a través de los pueblos y ciudades del interior de México gracias a que el propietario del negocio usa las casas de sus parientes y amigos como base de operaciones; allí puede dejar los paquetes para que los clientes los recojan posteriormente. Ese empresario inmigrante ha desarrollado a lo largo de su ruta una red de contactos que le permiten llevar a cabo sus actividades y solucionar problemas cotidianos, como la descompostura de sus vehículos. Dichos contactos no se encuentran únicamente en México sino también en Estados Unidos y en lugares estratégicos a lo largo de la frontera. En camino al sur, el propietario (o el operador en turno de la camioneta) recoge pasajeros y paquetes en el restaurante de un amigo en Marietta, un suburbio de Atlanta. De retorno a Estados Unidos, la camioneta hace parada en Matamoros para recoger pasajeros con destino a Georgia. La parada se encuentra en la casa de su hija en esa ciudad fronteriza. En resumen, el propietario de esta empresa aprovecha sus redes sociales binacionales (compuestas por parientes, amigos y paisanos) para crear una extensa infraestructura para ofrecer sus servicios, cubrir una extensa geografía y vincular regularmente origen y destino de la migración.

Otro ejemplo que permite entender mejor aún la organización social de esas actividades tiene que ver con la determinación de las rutas de entregas. La ruta de la empresa examinada en el párrafo anterior se inicia en la Huasteca, la región donde se encuentra el pueblo de origen del

propietario de la camioneta y donde todavía vive su familia. Como ya se ha mencionado, esa ruta de entregas refleja la geografía binacional de sus contactos y la de los lugares de residencia de sus clientes de Dalton y Marietta; sin embargo, existe otro factor importante, aunque menos evidente. Los propietarios de las dos empresas de mensajería en camionetas examinados acordaron seguir rutas diferentes y, así, evitar la competencia directa. Mientras que el primer servicio de camionetas cruza la frontera en Laredo-Nuevo Laredo, hace paradas en Monterrey y Torreón y luego hace entregas en la zona donde colindan Zacatecas y Durango, el segundo entra a México a través de Brownsville-Matamoros y luego atraviesa la Huasteca, para dirigirse al Bajío y la ciudad de Morelia, en el occidente del país. El acuerdo mencionado no impide que esos dos servicios de mensajería compitan con otros de Dalton, pero demuestra la existencia de una organización social binacional de la industria de las camionetas. El acuerdo muestra también que estos empresarios informales participan directamente en la conformación de dicha organización social. Es importante hacer énfasis en que estos dos propietarios no están asociados formalmente; sin embargo, gracias a su acuerdo, pueden intercambiar conocimientos e información sobre el mantenimiento del negocio y la gestión de sus riesgos respectivos.

Estos riesgos forman parte integral de la condición informal y binacional de esas empresas, aunque el hecho de asumirlos no siempre tenga resultados favorables. Los asaltos son uno de esos riesgos. Aunque es raro que ocurran, la pérdida por robo de miles de dólares puede llevar a la quiebra a este tipo de pequeñas empresas. El anterior propietario del servicio de camionetas que cubre la ruta entre Dalton y Juan Aldama fue víctima de un robo en la autopista en el que perdió tanto el vehículo como las remesas y la paquetería. Aun cuando la policía arrestó a los asaltantes y le devolvió la camioneta, las remesas se perdieron. El propietario tuvo que devolver el dinero a cada uno de sus clientes. Pero algunos de estos clientes dejaron de usar los servicios de la camioneta, temerosos de que incidentes similares ocurrieran de nuevo. Después de esa experiencia, el nuevo propietario hizo un arreglo para contar con protección armada en el tramo de la ruta inmediatamente anterior a Juan Aldama.

Sin embargo, para la segunda mitad de la década 2000-2010, distintos operadores de camionetas entrevistados en Dalton y en México, reportaron asaltos carreteros a manos de individuos autoidentificados como miembros del crimen organizado. Estos asaltantes no sólo robaban las remesas sino que demandaban información sobre otros camioneteros y cuotas semanales de cientos de dólares, a ser pagadas como derecho de paso por las carreteras mexicanas. Frente a esta situación, algunos camioneteros decidieron dejar de lado el servicio de envío de remesas para concentrarse en el transporte de pasajeros y paquetería. En cambio, otros optaron por viajar con menos dinero o transferir las remesas a cuentas en México por medio de giros bancarios y así no tener que hacer el recorrido con miles de dólares en efectivo.

Como pequeñas empresas informales, las camionetas enfrentan también una amenaza omnipresente: la regulación por parte del estado. En el lado mexicano, esto ha sido solucionado tradicionalmente mediante el soborno de los agentes aduanales y la policía federal de caminos, estrategia que no es factible en el lado estadounidense. Un riesgo latente es el decomiso del dinero por parte de los agentes aduanales de Estados Unidos, ya sea porque los fondos no son declarados (si exceden de 10 000 dólares) o porque el servicio de mensajería no cuenta con un permiso para llevar a cabo esa actividad comercial. El relato de un inmigrante de Durango describe un suceso de ese tipo:

Hace uno o dos años más o menos, había otro hombre que tenía otras camionetas. Se paraba aquí, frente a La Popular [una tienda]. Todos ellos se paraban alrededor de [la calle] Belle. Ese hombre llevaba su camioneta a México, ¿sabe?; y llevaba 200,000 dólares en efectivo de personas que estaban enviándolos [...]. El gobierno de aquí [Estados Unidos] le quitó todo. En la frontera. Le quitaron todo y la camioneta. Y las cosas [empacadas en cajas]. Y lo metieron a la cárcel. [Y los agentes aduanales le preguntaron] ¿Por qué llevaba tanto dinero, un costal lleno? ¿Desde dónde llevaba tanto dinero?

Aun cuando el propietario de la operación pudo recuperar parte del dinero, perdió su camioneta y, lo cual fue peor, la confianza de sus clientes, quienes dejaron de utilizar los servicios de su empresa. De acuerdo con el entrevistado, el propietario “nunca terminó de pagar el dinero a la gente”.

Como se muestra en los párrafos anteriores, los propietarios y operadores de las camionetas reaccionan a los riesgos mediante la socialización de los “fondos de conocimiento” (Vélez-Ibáñez y Greenberg, 1992) relacionados con el servicio, como saber dónde detenerse para evitar los robos, tratar de no llevar más de 10 000 dólares en efectivo para evitar su declaración a los agentes aduanales de Estados Unidos y facilitar las relaciones con los cuerpos policíacos de México a lo largo de su ruta mediante el pago de sobornos, pequeños, pero regulares.

A pesar de la creciente participación de los bancos y otras empresas de transferencia electrónica de fondos en la industria de las remesas, los pequeños negocios examinados en este artículo están lejos de desaparecer como un medio alternativo para las remesas de divisas. Parecen tener la habilidad de mantener un nicho en el seno de la industria de la migración y expandirse a nuevos lugares de destino. Sin embargo, la gran recesión del 2008-2010 afectó la viabilidad económica de varios de estos negocios. Dicha recesión obligó a las compañías productoras de alfombras de Dalton a cerrar plantas, eliminar turnos y desemplear a cientos de inmigrantes, quienes vieron mermada su capacidad de remitir dinero a sus familias. Consecuentemente, la demanda por los servicios de las camionetas disminuyó y varias tuvieron que suspender sus actividades.

CONCLUSIONES

Este artículo propone el concepto de la industria de la migración como un conjunto de actores, organizaciones e infraestructuras sociales y económicas que, por un lado, facilitan los movimientos internacionales de población y, por otro, los comercializan. Al frente de esta industria están los empresarios de la migración quienes, motivados por el lucro económico, establecen negocios, ofrecen servicios y desarrollan las infraestructuras sobre las cuales se sostiene la migración internacional. Sus actividades terminan, en efecto, lubricando el engranaje de la maquinaria migratoria. Pero los servicios de estos empresarios de la migración son variados y van desde el cruce de fronteras hasta la incorporación al mercado de trabajo en el país de destino, pasando por el envío de remesas, la comunicación, el transporte y la obtención de documentos. Como lo demuestran los dos casos de medios de transporte y envío de remesas analizados en este artículo, la industria de la migración también satisface las demandas de servicios de las personas que permanecen en los lugares de origen, pero cuyo bienestar económico depende de los familiares y amigos que se encuentran en el extranjero.

La razón de ser de la industria de la migración no es meramente económica. En última instancia, su existencia obedece a las discontinuidades geopolíticas que imponen los estados a través de las fronteras y el funcionamiento de estos mismos como contenedores de recursos, oportunidades e información. Tanto como conjunto heterogéneo de actores y como infraestructura, la industria de la migración es un componente clave del proceso sociopolítico de la migración internacional ya que se hace presente en distintos tipos de flujos y en diferentes etapas de los mismos. En la etapa inicial de los flujos de población, la industria de la migración incentiva la movilidad y proporciona la información, los contactos y el apoyo material que las todavía poco desarrolladas redes sociales y su capital social migratorio no pueden generar. En fases subsiguientes, la industria y los empresarios de la migración siguen participando en la organización social de la movilidad humana, contribuyendo a la reproducción y expansión de los flujos. El análisis de las camionetas de Dalton, Georgia, muestra cómo la infraestructura de transporte

y movilidad que los empresarios de la migración crearon permite la institucionalización de nuevos lugares de destino migratorio, sosteniendo los contactos con las comunidades de origen en México y los centros neurálgicos de la diáspora mexicana en ambos lados de la frontera. Así es como durante las últimas tres décadas los nombres de ciudades, pequeñas y grandes, en estados como Georgia, Alabama y Carolina del Norte han aparecido gradualmente en las rutas de las camionetas, los 'raiteros' y las líneas de autobuses que conforman la industria de transporte de migrantes.

Amén de su capacidad de estructurar los flujos migratorios, la industria de la migración tiene una historicidad y contorno determinados por las políticas migratorias del Estado, la geografía de los lugares de origen y destino, los patrones, magnitud y composición de la migración y los modos de incorporación de los inmigrantes a los países de destino. La industria de la migración está presente tanto en los países de origen como en los receptores, tendiendo puentes entre ellos y conectándolos de acuerdo con la demanda de mano de obra y los regímenes migratorios internacionales y regionales. Vista como un conjunto disímulo de actores, la industria de la migración sostiene relaciones y articulaciones diferenciadas con los otros protagonistas del proceso sociopolítico de la migración internacional, como los Estados, los empleadores, los migrantes y sus redes sociales y las organizaciones sin fines de lucro que se ocupan de los derechos de los inmigrantes. Los migrantes y los empleadores acuden a los empresarios de la migración para esquivar restricciones y obstáculos impuestos por los Estados. A su vez, la industria de la migración ofrece un campo de oportunidades para los migrantes más experimentados, quienes pueden convertirse en empresarios de la migración, utilizando para este fin el capital individual y social migratorio. Aunque las organizaciones pro-migrantes suelen tener una relación de antagonismo con la industria de la migración, esta y aquellas convergen en una misma clientela, realidad que produce lazos de cooperación intencionales y circunstanciales entre ambas. Finalmente, los Estados tienen una relación de tipo generativo con la industria de la migración. En los países de origen de los flujos, el Estado frecuentemente tolera cuando no instrumentaliza para fines propios a los empresarios de la migración y sus actividades. En los países de destino, las políticas estatales de control y restricción a la migración son el principal incentivo para el surgimiento de la industria de la migración.

BIBLIOGRAFÍA

- Alegría, Andrea, 2004 – “Dan golpe a venta de documentos falsos”, en *Hoy*, 10 de noviembre.
- Bach, Robert, y Howard Brill – 1991, *Impact of IRCA on the U.S. Labor Market and Economy*, Institute for Research on Multiculturalism and International Labor-SUNY-Binghamton, Binghamton, N.Y.
- Blanc, Cristina Szanton, 1996 – “Balikbayan: A Filipino Extension of the National Imaginary and of State Boundaries”, *Philippine Sociological Review*, 44: 178-193.
- Boruchoff, Judith A., 1999 – “Equipaje cultural: objetos, identidad y transnacionalismo en Guerrero y Chicago”, en G. Mummert, coord., *Fronteras Fragmentadas*, El Colegio de Michoacán-CIDEM, Zamora, México, pp. 499-518.
- Castles, Stephen, y Mark J. Miller, 1998 – *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*, 2ª ed., Guilford Press, Nueva York.
- Coatsworth, John H., 1981 – *Growth Against Development: The Economic Impact of Railroads in Porfirian Mexico*, Northern Illinois University Press, DeKalb, Illinois.
- Díaz, Paula, 2004 – “Matrículas consulares son una mina de oro”, en *Hoy*, 9 de noviembre.
- Delaunay, Marina, 2002 – “Las remesas en especie”, *Expansión*, 16-30 de octubre, pp. 117-126.
- Driscoll, Barbara, 1996 – *Me voy pa' Pensilvania por no andar en la vagancia*, CONACULTA-UNAM.
- Durand, Jorge, 1994 – *Más Allá de la línea: patrones migratorios entre México y Estados Unidos*, CONACULTA, México.
- Durand, Jorge, 1988 – “Circuitos migratorios”, en T. Calvo y G. López, coords., *Movimientos de población en el occidente de México*, Colegio de Michoacán-CEMCA, Zamora, México y París, pp. 25-49.

- Durand, Jorge, Douglas Massey y Chiara Capoferro, 2005 – “The New Geography of Mexican Immigration”, en V. Zúñiga and R. Hernández-León, coords., *New Destinations: Mexican Immigration in the United States*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 1-20.
- Fairchild, Henry, 1925 – *Immigration*, MacMillan, Nueva York.
- Flores, Nadia, 2001 – “Place of Origin and Social Networks of Migration from Mexico to the United States”, tesis de maestría, Department of Sociology, University of Pennsylvania, Philadelphia.
- Foucher, Michel, 1991 – *Front et frontières. Un tour du monde géopolitique*, Fayard, París.
- Gabaccia, Donna R., 2000 – *Italy's Many Diasporas*, UCL Press, Londres.
- Galarza, Ernesto, 1964 – *Merchants of Labor: The Mexican Bracero Story*, McNally y Loftin, Charlotte y Santa Barbara.
- García, Mario T. 1981 – *Desert Immigrants: The Mexicans of El Paso, 1880-1920*, Yale University Press, New Haven.
- Georgia Project, 2003 – *Focus Group with Newcomers to Dalton*, documento inédito.
- Guarnizo, Luis Eduardo, 2003 – “The Economics of Transnational Living”, *International Migration Review*, 37: 666-699.
- Hagan, Jacqueline Maria – 1998, “Social Networks, Gender, and Immigrant Incorporation: Resources and Constraints”, *American Sociological Review*, 63: 55-67.
- Harney, R. F. 1977 – “The Commerce of Migration”, *Canadian Ethnic Studies/Études Ethniques du Canada*, 9: 42-53.
- Hennesy-Fiske, Molly, 2004 – “N. C. recruiter gets jobs for Mexicans”, en www.journalismfellowships.org/stories/mexico/pf_mexico_recruiter.htm.
- Hernández León, Rubén, 2008 – *Metropolitan Migrants: The Migration of Urban Migrants to the United States*, University of California Press, Berkeley.
- Hernández León, Rubén, 1997 – “El circuito migratorio Monterrey-Houston”, *Ciudades*, 35: 26-33.
- Hernández León, Rubén, y Víctor Zúñiga, 2005 – “Appalachia Meets Aztlán: Mexican Immigration and Intergroup Relations in Dalton, Georgia”, en V. Zúñiga y R. Hernández-León, coords., *New Destinations: Mexican Immigration in the United States*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 244-273.
- Hernández León, Rubén, y Víctor Zúñiga, 2003 – “Mexican Immigrant Communities in the South and Social Capital: the Case of Dalton, Georgia”, *Southern Rural Sociology*, 19: 20-45.
- Hernández León, Rubén, y Víctor Zúñiga, 2000 – “‘Making Carpet by the Mile’: The Emergence of a Mexican Immigrant Community in an Industrial Region of the U.S. Historic South”, *Social Science Quarterly*, 81: 49-66.
- Keeling, Drew, 1999 – “The Transportation Revolution and Transatlantic Migration, 1950-1914”, *Research in Economic History*, 19: 39-74.
- Krissman, Fred, 2000 – “Immigrant Labor Recruitment: U.S. Agribusiness and Undocumented Migration from Mexico”, en N. Foner, R. Rumbaut y S. Gold, coords., *Immigration Research for a New Century*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 277-300.
- Kyle, David, 2000 – *Transnational Peasants: Migrations, Networks, and Ethnicity in Andean Ecuador*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Kyle, David, y Liang, Zai, 2001 – “Migration Merchants: Human Smuggling from Ecuador and China”, documento de trabajo # 43, Center for Comparative Immigration Studies, UCSD, San Diego; retomado el 10 de noviembre de 2004 de <http://www.ccis-ucsd.org/publications/wrkg43.pdf>.
- Kyle, David, y Rey Koslowski, coords., 2001 – *Global Human Smuggling: Comparative Perspectives*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Light, Ivan, 2002 – “Immigrant Place Entrepreneurs in Los Angeles, 1970-99”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 26: 215-228.
- Mahler, Sarah J. 1999 – “La industria salvadoreña de remesas”, en G. Mummert, coord., *Fronteras fragmentadas*, El Colegio de Michoacán-CIDEM, Zamora, México, pp. 519-544.
- Martin, Philip, 2005 – “Merchants of labor: Agents of the evolving migration infrastructure”, documento de trabajo #158, International Institute for Labour Studies, Ginebra; retomado el 15 de junio de 2012 de <http://oit.org/public/english/bureau/inst/publications/discussion/dp15805.pdf>.
- Massey, Douglas S., Rafael Alarcón, Jorge Durand y Humberto González, 1987 – *Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico*, University of California Press, Berkeley.
- Massey, Douglas S., Jorge Durand y Nolan Malone, 2002 – *Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Massey, Douglas S., Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino y J. Edward Taylor, 1998 – *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium*, Clarendon Press y Oxford University Press, Nueva York y Oxford.
- Menjívar, Cecilia, 2000 – *Fragmented Ties: Salvadoran Immigrant Networks in America*, University of California Press, Berkeley.
- O’Neil, Kevin, 2003 – “Summary Report: Discussion on Migration and Development: Using Remittances and Circular Migration as Drivers for Development”, Migration Policy Institute, Washington, DC; retomado el 1 de marzo de 2005 de <http://www.migrationpolicy.org/pubs/2003.php>.

- Orozco, Manuel, 2002 – “Remittances and Markets: New Players and Practices”, en R. O. de la Garza y B. L. Lowell, coords., *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community Development*, Rowman & Littlefield, Lanham, pp. 125-154.
- Phillips, Julie, y Douglas S. Massey, 2000 – “Engines of Immigration: Stocks of Human and Social Capital in Mexico”, *Social Science Quarterly*, 81: 33-48.
- Pope, Tara Parker, y R. A. Dyer, 1991 – “Mexico-bound, for \$25; Van services operate in the shadow of the law”, en *Houston Chronicle*, 10 de noviembre de 1991; retomado el 5 de mayo de 2005 de <http://lexis-nexis.com/universe>.
- Portes, Alejandro, y Julia Sensenbrenner, 1993 – “Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action”, *American Journal of Sociology*, 98: 1320-1350.
- Salt, John, y Jeremy Stein, 1997 – “Migration as a Business: The Case of Trafficking”, *International Migration*, 35: 467-494.
- Spener, David, 2001 – “Smuggling Migrants through South Texas: Challenges Posed by Operation Rio Grande”, en D. Kyle y R. Koslowski, coords., *Global Human Smuggling: Comparative Perspectives*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, pp. 129-165.
- U.S. Census, 2010 – American FactFinder, <http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>, retomado el 27 de junio de 2012.
- Vélez-Ibáñez, Carlos, y James B. Greenberg, 1992 – “Formation and Transformation of Funds of Knowledge among U.S.-Mexican Households”, *Anthropology and Education Quarterly*, 23: 313-335.
- Wellmeier, Nancy, 2000 – “La Huerta: Transportation Hub in the Arizona Desert”, en J. Loucky y M. M. Moors, coords., *The Maya Diaspora: Guatemalan Roots, New American Lives*, Temple, Philadelphia, pp. 141-151.

NOTAS

- 1 El autor agradece a Roger Waldinger, Ivan Light, William Roy, Greta Krippner y Fernando Lozano sus comentarios a los borradores. Asimismo, agradece a Alisa Garni, Verónica Terríquez y David Cook su asistencia en la investigación durante las diversas etapas de este estudio. Esta investigación se hizo con el apoyo de fondos del Senado Académico (2003-2004) y el Instituto Internacional (2009-2011) de la Universidad de California, Los Ángeles.
- 2 Con respecto a los *padroni*, Gabaccia señala que “su creciente importancia nos recuerda que la migración, también, se ha convertido en un gran negocio” (2000: 62).
- 3 Una diferencia fundamental entre el enfoque que se expone en este artículo y el de Salt y Stein es que esos investigadores teorizan toda la migración como un negocio y a los diferentes actores e instituciones como participantes. En cambio, en este artículo se caracteriza la industria de la migración como una componente del proceso social de la migración internacional.
- 4 Este término fue acuñado originalmente por Ernesto Galarza en su libro *Merchants of Labor* (1964), trabajo en el que el autor analiza el sistema de contratación de mano de obra mexicana en Estados Unidos durante el período del Programa Bracero (1942-1964).
- 5 Sobre la promoción de ciertas zonas de Los Ángeles entre los migrantes coreanos y taiwaneses en sus países respectivos, véase la obra de Light, 2002.
- 6 Los nombres de las empresas, de las personas entrevistadas y de su ubicación en Dalton son ficticios.
- 7 La ruta incluye Matamoros, Ciudad Victoria y El Mante, en el estado de Tamaulipas; Río Verde y San Luis Potosí, en el estado de San Luis Potosí; Querétaro, Celaya, Salvatierra y Acámbaro, en el estado de Guanajuato; y Morelia, en el estado de Michoacán.
- 8 En algunos casos, los propietarios compran seguros en Estados Unidos, pero no en México; o compran seguros durante los períodos de viajes frecuentes e incremento de la actividad general, como la temporada navideña.